****

**Termes de Référence - Formation à la Levée de Fonds : Renforcement des Compétences des Managers de l’IECD**

**1. Contexte général et justification**

Depuis 2014, l’Institut Européen de Coopération et de Développement (IECD) Maroc œuvre en faveur de l’insertion sociale et économique des jeunes Marocains vulnérables, âgés de 15 à 30 ans. Implanté dans plusieurs régions du Royaume, notamment Casablanca-Settat, Rabat-Salé-Kénitra, Tanger-Tétouan-Al Hoceïma et Marrakech-Safi, l’IECD Maroc agit en étroite collaboration avec des partenaires publics, privés et associatifs.

L’action de l’IECD s’articule autour de deux axes majeurs :

* **La formation et l’insertion professionnelle**, à travers des dispositifs innovants d’accompagnement vers l’emploi ;
* **L’entrepreneuriat**, par la mise en place de programmes adaptés aux porteurs de projets.

Dans le cadre de sa stratégie de consolidation et de développement, l’IECD Maroc ambitionne de renforcer la capacité de ses équipes à mobiliser des ressources financières diversifiées et durables. Pour ce faire, il est envisagé de former les managers aux outils et stratégies de **levée de fonds**, afin de mieux répondre aux enjeux de pérennité et d’élargissement des partenariats.

**2. Objectif général de la mission**

Renforcer les compétences des managers de l’IECD Maroc en matière de levée de fonds, dans le but de :

* Diversifier les sources de financement de l’organisation ;
* Structurer une stratégie de collecte adaptée au contexte marocain ;
* Favoriser l’autonomie et l’agilité des équipes dans la mobilisation de ressources.

**3. Objectifs spécifiques**

À l’issue de la formation, les participants devront être en mesure de :

* Comprendre les mécanismes de financement et les typologies de bailleurs (publics, privés, fondations, entreprises, particuliers, etc.) ;
* Élaborer un plan d’action opérationnel de levée de fonds ;
* Identifier, segmenter et approcher des partenaires ou mécènes potentiels ;
* Construire des argumentaires adaptés aux différents profils de financeurs ;
* Maîtriser les outils de communication, les postures relationnelles et les techniques de fidélisation des donateurs ;
* Formuler des recommandations pratiques pour optimiser la gestion administrative et financière liée à la levée de fonds.

**4. Résultats attendus**

Les livrables et acquis attendus à l’issue de la formation incluent :

* Une meilleure compréhension des fondamentaux de la collecte de fonds ;
* La production d’un plan d’action concret pour la mise en œuvre de démarches de financement ;
* L’appropriation d’outils opérationnels (fiches pratiques, modèles, bonnes pratiques) ;
* Un rapport synthétique incluant des recommandations personnalisées pour l’IECD Maroc.

**5. Public cible**

La formation s’adresse à un groupe de **8 à 10 managers** de l’IECD Maroc, en charge de la coordination de projets, du développement de partenariats et de la stratégie de croissance de l’organisation.

**6. Méthodologie attendue**

Le cabinet ou consultant devra proposer une approche **interactive, participative et pragmatique**, intégrant :

* Des apports théoriques structurés ;
* Des études de cas concrets, adaptés au secteur associatif et au contexte marocain ;
* Des ateliers pratiques (jeux de rôle, simulations de pitch, analyses de dossiers) ;
* Des échanges d’expériences entre les participants et le formateur.

Une orientation vers l'action et la mise en œuvre concrète sera fortement valorisée.

**7. Durée et modalités de mise en œuvre**

* **Durée estimée** : 2 à 3 jours par mois en présentiel
* **Période souhaitée** : 5 mois maximum
* **Lieu** : Bureau de l’IECD Maroc à Casablanca

**8. Livrables attendus**

* Un programme détaillé de la formation ;
* Des supports pédagogiques remis aux participants (présentations, fiches-outils, modèles) ;
* Un rapport final synthétisant les acquis, les recommandations et les axes d’amélioration à explorer post-formation.

**9. Profil recherché**

Le cabinet ou consultant devra présenter les compétences et références suivantes :

* Expérience avérée en levée de fonds, notamment dans le secteur associatif ou de la coopération internationale ;
* Références solides en matière de formation et d’accompagnement stratégique ;
* Connaissance approfondie du contexte marocain et des bailleurs locaux/internationaux
* Capacité à animer des sessions de formation dynamiques, adaptées à un public de managers.

**10. Soumission des offres**

Les cabinets / consultants intéressés sont invités à soumettre un dossier complet comprenant :

* Une **proposition technique** (compréhension de la mission, approche pédagogique, méthodologie, calendrier) ;
* Une **proposition financière** détaillée ;
* Les **CV des formateurs ou intervenants** ;
* Des **références de missions similaires** réalisées.

Envoyées par email à : contact.maroc@iecd.org et Rajaa.alaoui@iecd.org